



**Instituto Superior de Gestão**

## **A exposição ao risco das famílias**

**Ana Raquel dos Santos Amaro**

Dissertação apresentada no *Instituto  
Superior de Gestão* para obtenção do  
Grau de Mestre em Gestão Financeira

**Orientador:** Professor Doutor Álvaro Lopes Dias

**Lisboa  
(2014)**

## Resumo

A presente Dissertação de Mestrado aborda a exposição ao risco financeiro das famílias.

Ao longo do trabalho serão abordados temas como a heurística, as finanças comportamentais, a percepção do risco e a exposição ao risco. Estes são os conceitos que foram considerados como sendo fundamentais e os principais responsáveis pela tomada de decisões a nível financeiro das famílias.

Este estudo é de natureza quantitativa e pretenderá tirar conclusões da população em geral tendo em consideração uma amostra significativa de resultados obtidos através da realização de um inquérito.

A realização do inquérito pretenderá perceber de que forma é que a exposição ao risco pode ser afectada pelas diversas condicionantes definidas e qual o impacto que isso poderá ter na vida das famílias e quais as consequências para a economia em geral.

**Palavras-chave:** Exposição ao risco; Percepção do Risco; Heurística; Finanças comportamentais, Decisões financeiras.

---

## Abstract

This dissertation approaches the risk exposure of the families. Throughout the work there will be addressed topics such as heuristics, financial behaviours, the perception of risk and exposure to risk. These are the concepts that I consider fundamental and the key decision-makers of the families financially choices.

This study is quantitative in nature and aims to draw conclusions from the general population taking into consideration a significant sample of results obtained through the provision of an inquiry.

The investigation aims to understand how the risk exposure can be affected by various conditions defined and what impact this may have on the lives of families and what are the consequences for the economy in General.

**Key- words:** exposure to risk; perception of risk; heuristics; financial behaviours, financial decisions

## **Agradecimentos**

Esta dissertação de mestrado contou com bastantes apoios fundamentais à sua realização.

Em primeiro lugar, gostaria de fazer um especial agradecimento ao Senhor Professor Doutor Álvaro Dias por toda a disponibilidade demonstrada e por ter acreditado em mim e neste trabalho.

Às instituições de ensino por onde passei pois foram fundamentais para me transmitirem os conhecimentos essenciais para a realização desta dissertação.

A todas as pessoas que se disponibilizaram a responder ao questionário que partilhei e que foi fundamental para as conclusões a que cheguei.

Por último, um agradecimento especial a todos os meus familiares e amigos que me apoiaram incondicionalmente e que sempre acreditaram em mim.

## **Simbologia e abreviaturas**

**APFIPP** – Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios

**INE** – Instituto Nacional de Estatística

**Nota:** Este trabalho foi escrito ao abrigo do acordo ortográfico em vigor

## Índice geral

Resumo .....	I
Abstract .....	II
Agradecimentos .....	III
Simbologia e abreviaturas .....	IV
Índice geral .....	V
Índice de figuras .....	VII
Índice de gráficos .....	VIII
Índice de tabelas .....	IX
<b>1. Introdução .....</b>	<b>1</b>
1.1. Temática .....	1
1.2. Descrição da questão de partida .....	3
1.3. Objectivos .....	4
1.4. Estrutura do estudo .....	5
<b>2. Revisão da literatura e modelo teórico .....</b>	<b>6</b>
2.1. Conceitos essenciais .....	6
2.1.1. Percepção do risco .....	6
2.1.2. Finanças comportamentais .....	7
2.1.3. Heurística .....	9
2.2. Estado da arte .....	10
2.3. Enquadramento teórico .....	12
2.3.1. A percepção do risco e a exposição ao risco .....	12
2.3.2. As finanças comportamentais e a exposição ao risco .....	15
2.3.3. A heurística e a exposição ao risco .....	20
2.4. Definição do modelo de análise .....	22
<b>3. Métodos .....</b>	<b>24</b>
3.1. Procedimentos e desenho da investigação .....	24
3.2. Amostra, população e participantes .....	26
3.3. Métodos e instrumentos de recolha de dados .....	30

---

3.4. Procedimentos e análise dos dados .....	32
<b>4. Análise e discussão dos dados obtidos .....</b>	<b>33</b>
4.1. Estatística descritiva e correlações .....	33
4.1.1. Variável independente: Heurística .....	33
4.1.2. Variável independente: Finanças Comportamentais .....	37
4.1.3. Variável independente: Percepção do risco .....	40
4.1.4. Variável dependente: Exposição ao risco .....	44
4.2. Teste de hipóteses .....	48
4.2.1. A Heurística e a exposição ao risco .....	50
4.2.2. As finanças comportamentais e a exposição ao risco .....	51
4.2.3. A percepção do risco e a exposição ao risco .....	52
4.2.4. Regressão linear .....	53
4.2.5. Sumário .....	55
<b>5. Conclusões .....</b>	<b>56</b>
5.1. Discussão e implicações para a teoria .....	56
5.2. Implicações para a gestão .....	59
5.3. Limitações para investigações futuras .....	60
Bibliografia .....	61
Webgrafia .....	63
Anexos .....	64
Anexo 1: Inquérito .....	64

---

## **Índice de figuras**

Figura 1: Variáveis independentes e variável dependente .....	22
---	----



---

## Índice de gráficos

Gráfico 1: Utilidade e riqueza .....	13
Gráfico 2: Efeito reflexão .....	17
Gráfico 3: Distribuição das idades .....	28
Gráfico 4: Distribuição do género .....	28
Gráfico 5: Distribuição das habilitações literárias .....	29
Gráfico 6: Distribuição da situação profissional .....	29
Gráfico 7: Frequências da Heurística .....	36
Gráfico 8: Frequências das Finanças comportamentais .....	39
Gráfico 9: Frequências da Percepção do risco .....	42
Gráfico 10: Frequências da Exposição ao risco .....	46

## Índice de tabelas

Tabela 1: Efeito certeza (Problema 1) .....	16
Tabela 2: Efeito certeza (Problema 2) .....	16
Tabela 3: Efeito reflexão (Problema 3) .....	18
Tabela 4: Efeito reflexão (Problema 4) .....	18
Tabela 5: Variáveis independentes e variável dependente .....	23
Tabela 6: Caracterização da amostra .....	27
Tabela 7: <i>Alfa de Cronbach</i> com 4 variáveis, Heurística .....	33
Tabela 8: <i>Alfa de Cronbach</i> retirando 1 variável, Heurística .....	33
Tabela 9: <i>Alfa de Cronbach</i> com apenas 2 variáveis, Heurística .....	34
Tabela 10: Média, desvio-padrão, valor máximo e mínimo, Heurística .....	34
Tabela 11: Tabela de frequências, Heurística .....	35
Tabela 12: <i>Alfa de Cronbach</i> , Finanças comportamentais .....	37
Tabela 13: <i>Alfa de Cronbach</i> retirando 1 variável, Finanças comportamentais .....	37
Tabela 14: Média, desvio-padrão, máximo e mínimo, Finanças comportamentais ..	38
Tabela 15: Tabela de frequências, Finanças comportamentais .....	38
Tabela 16: <i>Alfa de Cronbach</i> , Percepção ao risco .....	40
Tabela 17: <i>Alfa de Cronbach</i> retirando 1 variável, Percepção ao risco .....	40
Tabela 18: Média, desvio-padrão, valor máximo e mínimo, Percepção do risco .....	41
Tabela 19: Tabela de frequências, Percepção do risco .....	41
Tabela 20: Média, desvio-padrão, valor máximo e mínimo, Exposição ao risco .....	44
Tabela 21: Tabela de frequências, Exposição ao risco .....	45
Tabela 22: Correlação bivariada .....	49
Tabela 23: Regressão linear: Exposição ao risco e heurística .....	53
Tabela 24: Regressão linear: Exposição ao risco e finanças comportamentais .....	53
Tabela 25: Regressão linear: Exposição ao risco e exposição ao risco .....	53
Tabela 26: Anova: Heurística e exposição ao risco .....	70
Tabela 27: <i>Standardized coefficient</i> , Heurística e exposição ao risco .....	70
Tabela 28: Anova: Percepção do risco e exposição ao risco .....	70

---

Tabela 29: *Standardized coefficient*, Percepção do risco e exposição ao risco .....70



## **1. Introdução**

### **1.1. Temática**

Tendo em conta que uma dissertação consiste num processo de pesquisa no qual se pretende aprofundar o conhecimento numa área na qual temos interesse em estudar e tirar as devidas conclusões, decidi basear o meu trabalho num tema que considero bastante atual e que me despertou bastante à atenção – “A exposição ao risco financeiro das famílias”.

Depois de realizar uma pesquisa exaustiva em relação a este tema, percebi que é uma área pouco explorada, talvez porque só faça sentido falar desta temática atualmente devido à grande crise mundial que se tem enfrentado e daí ainda não haver grandes estudos sobre este tema.

O tema em si está um pouco relacionado com a psicologia financeira de cada indivíduo ou família pois depende um pouco da mentalidade de cada um, isto é, há pessoas que estão dispostas a correr mais riscos que outras, outras que vivem apenas preocupadas com o presente sem pensar em situações futuras inesperadas que possam surgir, outras que pelo contrário vivem focadas no futuro, tomando as suas decisões de poupança com base em eventuais problemas futuros que possam surgir.

Segundo Kahneman e Tversky (1979) as pessoas tomam decisões relativamente a alternativas que envolvem risco com base no valor potencial de perdas e ganhos, ou seja, que as pessoas avaliam essas perdas ou ganhos utilizando determinadas heurísticas em vez de terem em conta o resultado final – Teoria das perspectivas, ou seja, teoria económica comportamental.

Com a exploração deste tema, o que se pretende concluir é se a teoria de Kahneman e Tversky (1979) se aplica na realidade atual, como funciona o processo de decisão das famílias, como esse processo pode influenciar as suas vidas e a economia em geral e se as famílias estão ou não preparadas financeiramente para enfrentar momentos de crise e como se previnem para esses tempos.

No fundo esta dissertação serve para perceber de uma forma mais profunda como se aplica a teoria das perspectivas na sociedade atual, quais as suas consequências

---

diretas e indiretas, contribuir para a compreensão das decisões das poupanças da família e tentar perceber a existência de condicionantes macros e microeconómicas.

## 1.2. Descrição da questão de partida

Como já tinha referido anteriormente, após a pesquisa que realizei cheguei à conclusão que esta é uma área pouco explorada.

Tendo sido esse um factor determinante, também me chamou à atenção uns artigos que encontrei em jornais económicos. As notícias davam conta que as poupanças das famílias tinham atingido máximos históricos como se pode ler no seguinte excerto de uma dessas notícias publicada no *Diário Económico* no dia 15 de Maio de 2013:

“O indicador de poupança das famílias portuguesas subiu para o nível mais elevado de sempre em Abril. Dados da APFIPP/Universidade Católica mostram que o indicador de poupança das famílias portuguesas subiu para 123,9 em Abril de 2013, face a 119,1 no mês anterior, ou seja 9,9% do Produto Interno Bruto (PIB) do país.”

Achei este facto interessante uma vez que em tempos de crise como a que estamos a viver atualmente, em que as famílias estão constantemente sujeitas a cortes nos seus subsídios e ordenado, em que o desemprego atinge uma percentagem elevadíssima, ainda haja a consciencialização de poupar e que para além disso ainda se tenha conseguido atingido um máximo histórico desse valor.

Considerei então importante aprofundar esta questão pouco explorada atualmente, tentando perceber a causa efeito do que está a acontecer, ou seja, tentar desvendar esta contradição e perceber o impacto que possa ter na realidade atual.

Surgem então algumas questões que considerei pertinentes como questões de partida:

**Questão 1** – As famílias estão preparadas financeiramente para enfrentar momentos de crise?

**Questão 2** – Factores como o género, a idade, a situação de emprego, escolaridade podem influenciar os resultados obtidos relativamente à exposição ao risco?

**Questão 3** - Como podem as poupanças da família influenciar toda uma economia?

### **1.3. Objetivos**

O objectivo essencial deste estudo é perceber se as famílias estão ou não preparadas financeiramente para enfrentar momentos de crise.

Pretende-se ainda perceber se factores como o género, a idade, a situação de emprego, a escolaridade podem ou não influenciar o comportamento de exposição ao risco financeiro das famílias.

E por último, mas não menos importante, tentar compreender se a exposição ao risco das famílias pode influenciar toda uma economia, e no caso de se verificar que tal aconteça, tentar perceber de que forma influência e quais as suas consequências.



#### **1.4. Estrutura do estudo**

O presente estudo encontra-se estruturado da seguinte forma: introdução, revisão da literatura e modelo teórico, métodos, análise dos dados obtidos e discussão e conclusões.

Na introdução aborda-se a temática, a descrição do problema de partida e quais os objectivos desta dissertação.

Na revisão da literatura e modelo teórico foram tidos em conta os conceitos essenciais que se prendem às variáveis estudadas, o estado atual desta temática e o enquadramento teórico com a formulação de hipóteses.

A secção “métodos” engloba as seguintes temáticas: Procedimentos e desenhos da investigação onde consta a descrição da forma como foi conduzida e aplicada a investigação; Amostra, população e participantes; Medidas e instrumentos de recolha de dados e variáveis e os Procedimentos e análise de dados.

Na análise e discussão dos dados obtidos é onde consta a estatística descritiva e as respectivas correlações e ainda o teste das hipóteses.

Por último, nas conclusões, surge a discussão e implicações para a teoria, ou seja, qual o contributo do estudo desenvolvido, as respectivas implicações para a gestão e as limitações e futuras investigações que se consideram pertinentes.

## **2. Revisão da literatura e modelo teórico**

### **2.1. Conceitos essenciais**

#### **2.1.1. Percepção do risco**

A palavra risco está muitas vezes ligada a algo que consideramos ser desagradável ou indesejável e que como tal o principal objetivo é tentar minimizá-lo ou eliminá-lo.

Numa vertente financeira o risco está essencialmente associado aos resultados que se obtêm não corresponderem aos esperados quer seja com uma maior ou menor amplitude.

O essencial a reter quando se fala de risco assenta na variabilidade dos resultados futuros, isto é, o possível desvio que se poderá encontrar entre os valores que foram previstos que acontecessem e aqueles que na realidade aconteceram aquando de previsões realizadas em condições de incerteza.

Segundo Pinho et al. (2012) existem vários tipos de risco, uns que não se podem eliminar mas outros que por via de estratégias de cobertura podem ser reduzidos.

Por outro lado, Damodaran defende que a melhor definição de risco é aquela que combina as palavras “oportunidade” e “perigo”. Damodaran defende que estas são as duas palavras essenciais do conceito de risco pois ambas as palavras se devem conectar, ou seja, algo que se deve lembrar quer em momentos bons, quer em momentos menos bons. O que pretende transmitir é que as oportunidades de obter resultados positivos estão sempre associadas a risco quer sejam em momentos de crise quer sejam em bons momentos e que o importante é saber avaliar sem ter em conta o período em que se está a viver.

### **2.1.2. Finanças comportamentais**

As finanças comportamentais tentam perceber de que forma as ilusões cognitivas fazem com que as pessoas, maioria das vezes, se afastem da realidade quando tentam proceder à avaliação de valores, probabilidades e riscos.

O que as finanças comportamentais defendem é que os seres humanos nem sempre agem racionalmente pois estão sujeitos às consequências das ilusões cognitivas.

Segundo Rogers et al. (2007) a teoria das perspectivas de Kahneman e Tversky (1979) é que constitui a base de Finanças Comportamentais.

A teoria das perspectivas defende que no processo de tomada de decisão as escolhas não são estritamente racionais principalmente sob situações de incerteza e de risco.

Por outro lado, Rogers et al. (2007) defendem que os erros que ocorrem no processo de decisão podem ser eliminados uma vez que os indivíduos podem aprender com os erros e como tal excluí-los nos seus processos de decisões.

Segundo Lobão (2012) “As Finanças Comportamentais utilizam conceitos da Psicologia para compreender as decisões financeiras dos indivíduos. Por exemplo, estuda-se as consequências do excesso de confiança e do excesso de optimismo dos indivíduos nas decisões que estes tomam enquanto investidores. Esta nova área de estudo tem permitido clarificar vários fenómenos menos bem explicados, como a excessiva volatilidade do mercado ou a formação de bolhas especulativas, por exemplo.”

O que se pretende essencialmente perceber neste ponto é de que forma é possível ou não eliminar o fator erro e quais os principais fatores que podem levar a que esse erro seja cometido.

Não existe um cidadão igual, cada um tem a sua maneira de ser e de pensar, fatores que podem influenciar as finanças comportamentais, ou seja, fatores como discrepâncias entre atitude e comportamento, conservadorismos, ilusão do conhecimento, excesso de confiança, entre outros, fazem com que cada pessoa reaja de forma diferente à mesma situação de risco. Ao longo deste trabalho vai-se

---

tentar perceber de que forma tais condicionante podem afetar a exposição ao risco das famílias e consequentemente a economia em geral.

### 2.1.3. Heurística

A heurística é o método ou processo que procura encontrar a solução para um problema com recurso à intuição própria, isto é, tentar encontrar soluções através de procedimentos simplificadores que permitam encontrar respostas viáveis embora estas possam ser imperfeitas e distorcidas da realidade.

Segundo o dicionário da língua portuguesa, heurística é a “arte de inventar, descobrir ou resolver problemas” e o “método que pretende levar a inventar descobrir ou resolver problemas”.

Considerou-se a heurística como sendo um conceito essencial a desenvolver neste trabalho de pesquisa por ser algo que todos os indivíduos possuem e que pode influenciar de forma bastante significativa as suas decisões no seu quotidiano, nomeadamente decisões relacionadas com os seus investimentos a nível financeiro.

A heurística pode então ser considerada como “atalhos mentais”. Segundo Tversky e Kahneman (1974), esses atalhos mentais referem-se ao facto das decisões serem fundadas com base em previsões de algo que já aconteceu anteriormente e que se prevê que o resultado seja semelhante para o evento que está a acontecer atualmente. Por vezes tende-se a tomar decisões apenas com base no raciocínio que pode estar desadequado à realidade que estão a viver no momento. O que acontece então é que as pessoas para tomarem as suas decisões utilizam um determinado número limitado de heurísticas que minimizam tarefas complexas obtendo assim resultados que se podem manifestar como sendo imperfeitos embora possam ser credíveis.

Segundo Polya (1977) a “heurística procura compreender o processo solucionador, particularmente as operações mentais, típicas deste processo, que tenham utilidade. (...) Um estudo consciencioso da heurística deve levar em conta, tanto as suas bases lógicas como psicológicas.”

Em suma, a heurística é como uma capacidade de raciocínio inato que utilizamos no nosso dia-a-dia para tomar as mais diversas decisões.

## 2.2. Estado da arte

Já no século XX se falava nesta temática das poupanças das famílias e da sua exposição ao risco. Foi nesse século que surgiu o famoso Paradoxo da poupança popularizado por Keynes.

Keynes defendia que se as famílias, individualmente, decidissem aumentar as suas poupanças que tal facto não se refletia num aumento das poupanças em termos agregados, pois com o aumento das poupanças individualmente acabava por haver uma diminuição da procura e do rendimento disponível.

Segundo a pesquisa realizada este é um tema ainda pouco estudado na atualidade, pois só agora começa a fazer mais sentido falar sobre ele, uma vez que agora é que estamos a viver um momento de grande crise a nível mundial.

Visto que esta ainda é uma área pouco explorada, a realização deste trabalho visa tentar encontrar algumas respostas e conclusões que até ao momento ainda não se encontrem claramente esclarecidas, ou até mesmo tentar comprovar estudos que já tenham sido realizados neste âmbito.

A exposição ao risco das famílias, mais concretamente, no que diz respeito às suas poupanças, faz sentido que sejam estudadas num longo espaço de tempo e não apenas na atualidade uma vez que englobam várias áreas, desde o crescimento económico às decisões de consumo.

A complexidade do estudo em causa pressupõe também da existência de questões como o risco e a incerteza.

O mais curioso em todo este estudo é que numa época em que estamos a enfrentar uma das maiores crises financeiras de todos os tempos, em que diariamente saem notícias onde dão conta de aumentos de impostos e cortes nos salários, as poupanças das famílias aumentaram.

Contrariamente ao que era previsível, as famílias em termos globais têm aumentado as suas poupanças e diminuindo o consumo de forma a tentar controlar melhor o seu rendimento disponível prevendo que a situação possa agravar futuramente.

Embora as poupanças das famílias tenham aumentado significativamente nos últimos anos, pelas razões acima mencionadas, ainda existem muitas famílias que

não fazem parte desse aumento, por se encontrarem em situações económicas muito delicadas pela atual conjuntura em que vivemos. As taxas de desemprego que estão com valores elevadíssimos quer em Portugal quer noutros países da Europa faz com que muitas famílias não tenham dinheiro suficiente para necessidades básicas logo também não vão conseguir reter algum dinheiro para conseguir poupar.

Então conclui-se que embora as poupanças das famílias tenham aumentado não quer dizer que a situação atual esteja favorável e que nem todos conseguem poupar de igual modo, pelo que os valores apresentados pelo INE espelhem bastantes assimetrias.

O facto de os indivíduos estarem a mudar os seus hábitos de consumo, talvez pelo medo e incerteza do momento que estamos a enfrentar, faz com que a economia também sinta esses efeitos.

Se os hábitos de consumo tendem a diminuir e as poupanças a aumentar, o dinheiro acaba por não ter a circulação que se desejaria ou que se considera ser necessária, fazendo com que a economia não avance de uma forma tão desejada, ou seja, se os indivíduos não consomem, as produções tendem a abrandar fazendo com que tal se reflita em toda a economia.

## **2.3. Enquadramento teórico**

### **2.3.1. A percepção do risco e a exposição ao risco**

O risco é parte de qualquer empreitada humana. Desde o instante em que despertamos pela manhã, que entramos nos nossos carros ou que usamos os transportes públicos para a escola ou para o trabalho, até voltarmos para a cama (e talvez, mesmo depois), estamos expostos a riscos de diferentes intensidades. O que torna fascinante o estudo do risco é que, simultaneamente ao facto de muita dessa exposição não ser de todo voluntária, ainda corremos riscos de livre arbítrio (como conduzir em alta velocidade nas autoestradas, fazer apostas, por exemplo) e ainda nos divertimos com isso. Apesar de alguns desses riscos parecerem triviais, outros têm uma diferença significativa na forma como vivemos as nossas vidas. É possível defender a tese de que todos os avanços da civilização foram possíveis porque alguém se dispôs a incorrer em riscos e a desafiar o estado das coisas - Damodaran (2009).

Dada a onipresença do risco em quase todas as atividades humanas, surpreende o facto de não haver unanimidade acerca de uma definição concreta para a definição do termo “risco”.

Segundo Pinho et al. (2011) estamos perante uma situação de risco quando existe a probabilidade de uma determinada situação ter um resultado que não é o desejado, ou seja, tendo como base este conceito, para se poder avaliar o risco de algo é necessário que se apure o seu grau de indesejabilidade bem como a sua probabilidade de ocorrência.

Muitas pessoas podem ter aversão ao risco, mas elas também se sentem atraídas por ele, e pessoas diferentes reagem de um modo distinto diante de um mesmo estímulo. Então, assume-se que o grau de indesejabilidade é algo que está inerente ao indivíduo que pode vir a incorrer na situação de risco, isto é, algo que é medido consoante a sua capacidade de se expor ao risco (se é mais ou menos avesso ao risco).

Há mais de 300 anos Nicholas Bernoulli, defendeu um paradoxo intitulado de “paradoxo de São Petersburgo”, que defendia que o valor de algo não pode ser baseado no seu preço, mas sim na utilidade que possa ter para a pessoa que está a

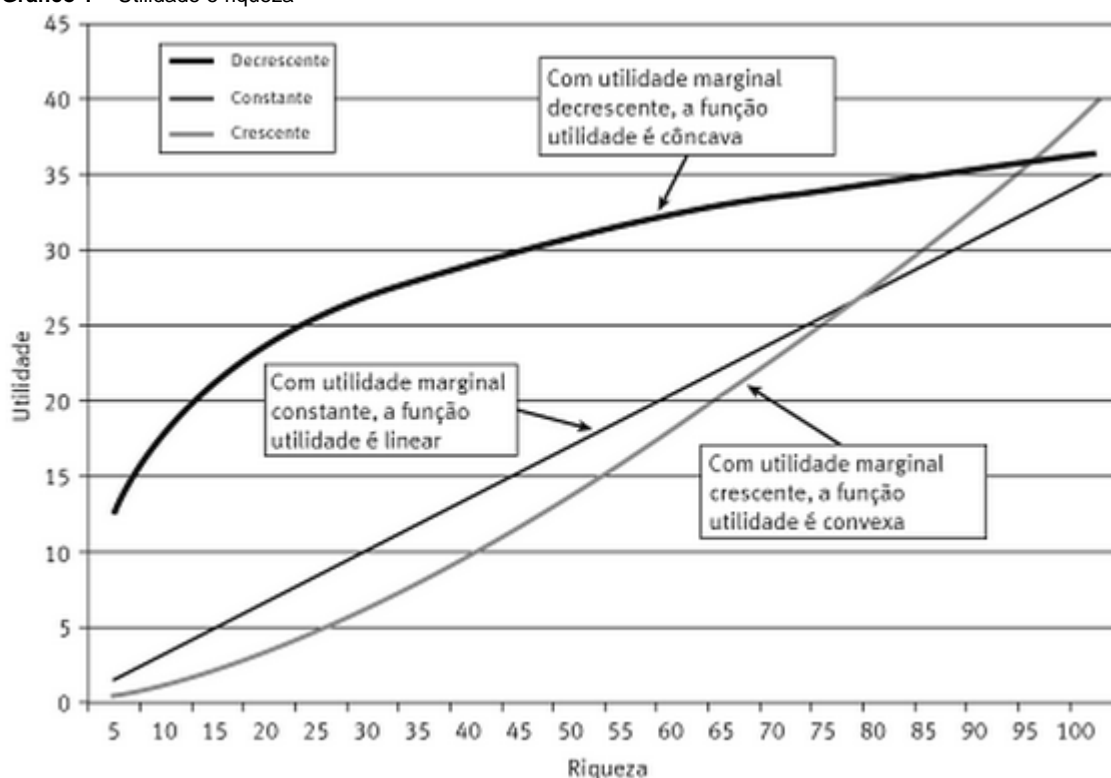


fazer a avaliação, por outras palavras, o preço de algo depende apenas do objeto propriamente dito, e é igual para todas as pessoas, contudo, a utilidade depende das circunstâncias da pessoa em particular.

Bernoulli teve dois *insights* que continuam a influenciar a opinião sobre o risco.

- Algumas pessoas estão dispostas a incorrer em mais risco que outras, sendo essa diferença uma função de aversão ao risco;
- A utilidade marginal da riqueza diminui à medida que esta aumenta.

Gráfico 1 – Utilidade e riqueza



Fonte: Aswath Damodaran (2009)

Se aceitarmos a proposição de Bernoulli, que diz que o importante é a utilidade e não a riqueza em si, e se aceitarmos o facto de que não existem duas pessoas exatamente iguais no mundo, entenderemos que a aversão ao risco pode variar muito entre pessoas. A medida de aversão ao risco em termos mais específicos torna-se assim o primeiro passo na análise e administração do risco. – Damodaran (2009)

De um modo geral, pessoas mais avessas ao risco preferem um ganho mais fraco mas garantido, do que incorrerem num risco e não terem a certeza do resultado que poderão obter.

Contudo, como já foi referido, muitos tentam evitar o risco, pois preferem ganhos certos, enquanto outros preferem a incerteza sabendo que existe uma remota possibilidade de obterem resultados muito mais favoráveis, embora incertos. O que se pode reter daqui é que quanto menor for o grau de incerteza de determinado acontecimento, menor será o resultado obtido, mas por outro lado, quanto maior for o grau de incerteza maiores poderão ser os ganhos. E aqui surge um novo conceito, ainda não falado, que é o prémio de risco. O prémio de risco é algo que os investidores “exigem” por incorrerem em determinado risco.

Segundo um estudo realizado pelo *Banco de Portugal*, a percepção e a tolerância ao risco dos agentes económicos podem mudar no contexto de condições económicas e financeiras benignas, afectando o comportamento de tomada de risco.

Então podemos concluir que de um modo geral, quanto maior for o risco em que se pode incorrer menor será a exposição ao risco.

**Hipótese:** Quanto maior o risco menor a exposição ao risco.

### 2.3.2. Finanças comportamentais e a exposição ao risco

As finanças comportamentais são uma corrente de estudo em finanças que flexibiliza o pressuposto da racionalidade completa aproveitando o conhecimento acerca da forma como os indivíduos se comportam. No estudo desse comportamento recorre-se com frequência a conceitos provenientes de outras ciências, em particular da psicologia. As decisões que os agentes económicos tomam são, na realidade, afetadas por fatores psicológicos. Por isso, o seu comportamento pode afastar-se significativamente do que é previsto no quadro do paradigma da racionalidade completa adoptado pelas finanças tradicionais.

Mais concretamente, as finanças comportamentais preocupam-se em estudar a forma como as decisões dos agentes se afastam do previsto pelas finanças tradicionais que as consequências da existência de agentes que tomam as suas decisões de forma não totalmente racional (ou seja, com racionalidade limitada).

No que diz respeito à forma como as decisões são tomadas, as finanças comportamentais recorrem a conceitos e métodos da *Psicologia* para identificar os enviesamentos cognitivos e emocionais que explicam o afastamento do comportamento observado dos agentes face aos princípios da racionalidade completa. – Lobão (2012)

Segundo a teoria das perspectivas defendida por Kahneman e Tversky (1979), o processo de tomada de decisão não é estritamente racional, mais concretamente, quando estão em causa decisões relativamente a situações de incerteza e risco. Os dois autores defendem ainda que a teoria da utilidade esperada não tem em consideração elementos próprios de natureza humana que podem muitas vezes resultar em tomadas de decisões que não são as mais acertadas. Quando Kahneman e Tversky (1979) se referem a decisões que possam ter consequências negativas, os autores têm como fundamento o facto de num processo de tomada de decisão não se tenham em consideração todos os parâmetros necessários e como tal o resultado esperado final se afaste do resultado real final.

A teoria das perspectivas afirma que as pessoas tomam decisões com base no valor potencial de perdas e ganhos em vez de terem em consideração o resultado final.

No seu artigo “Prospect theory- an analysis of decision under risk”, os autores enumeram três exemplos que afectam de forma significativa as escolhas dos intervenientes no processo de tomada de decisões que envolvem risco:

- **Efeito certeza**

O efeito certeza é aquele que tem por base o facto de as pessoas que estão envolvidas no processo de decisão tenham como preferência a obtenção de maiores ganhos em vez de terem em consideração as probabilidades dos acontecimentos.

Para os autores conseguirem provar aquilo que defendiam em relação ao efeito certeza decidiram efetuar um inquérito a um vasto número de pessoas que tinham de optar por uma das duas alternativas apresentadas. Vejamos o exemplo:

### Problema 1

**Tabela 1** – Efeito certeza: Problema 1

Alternativa A	Alternativa B
33% Probabilidade de ganhar 2.500	100% Probabilidade de ganhar 2.400
66% Probabilidade de ganhar 2.400	
1% Probabilidade de ganhar 0	

**Fonte:** Kahneman e Tversky (1979)

No primeiro problema os autores observaram que dos inquiridos, 82% dava preferência à alternativa B e os restantes à alternativa A.

**Conclusão:** Os inquiridos seguiram um comportamento de aversão ao risco, uma vez que optaram pela alternativa que lhes parecia mais segura (100% de probabilidade de ganhar) embora o ganho fosse menor.

### Problema 2

**Tabela 2** – Efeito certeza: Problema 2

Alternativa C	Alternativa D
33% Probabilidade de ganhar 2.500	34% Probabilidade de ganhar 2.400
67% Probabilidade de ganhar 0	66% Probabilidade de ganhar 0

**Fonte:** Kahneman e Tversky (1979)

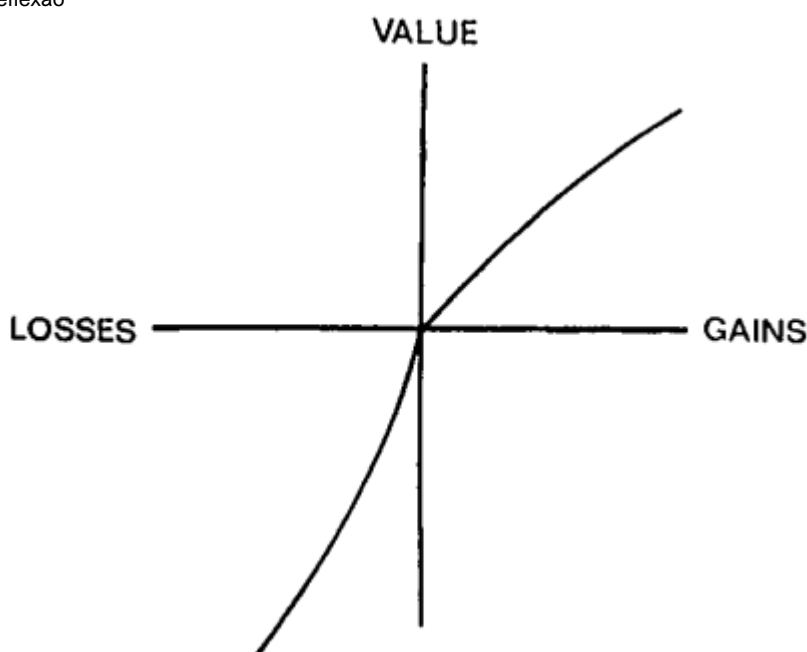
Neste problema os autores verificaram que 83% dos inquiridos davam primazia à alternativa C, indo assim ao encontro do que os autores defendiam relativamente ao efeito certeza.

- **Efeito reflexão**

O efeito reflexão defende que os indivíduos tendem a assumir risco no domínio das perdas e a ser avessos ao risco no domínio dos ganhos. Segundo os autores, uma perda causa um grau de insatisfação maior na maioria dos indivíduos, do que um ganho causa de satisfação.

Este efeito pretende então demonstrar que maioria dos indivíduos faz uma avaliação ao risco não relativamente à riqueza que esse risco possa gerar mas sim às consequências emocionais que uma perda possa vir a provocar. Vejamos o seguinte gráfico onde surge representado o efeito reflexão.

**Gráfico 2** – Efeito reflexão



**Fonte:** Kahneman e Tversky (1979)

Para testar a sua teoria relativamente ao efeito reflexão os autores lançaram outro desafio aos inquiridos. O desafio foi o seguinte:

### Problema 3

Tabela 3 – Efeito reflexão: Problema 3

Alternativa E	Alternativa F
80% Probabilidade de ganhar 4.000	100% Probabilidade de ganhar 3.000
20% Probabilidade de ganhar 0	

Fonte: Kahneman e Tversky (1979)

Neste problema, 80% dos inquiridos optaram pela alternativa F, o que demonstra que preferem garantir os seus ganhos (embora mais baixos) do que incorrer em situação de risco.

### Problema 4

Tabela 4 – Efeito reflexão: Problema 4

Alternativa G	Alternativa H
80% Probabilidade de perder 4.000	100% Probabilidade de perder 3.000
20% Probabilidade de perder 0	

Fonte: Kahneman e Tversky (1979)

Neste problema, 92% dos inquiridos optaram pela alternativa G.

**Conclusão:** os indivíduos são mais avessos ao risco quando a perspectiva é positiva, ou seja, preferem assegurar ganhos menores em vez de incorrerem em probabilidade de ter perdas. Por outro lado, quando a perspectiva é negativa, uma esmagadora maioria dos indivíduos opta pela exposição ao risco, pois preferem incorrer na probabilidade de poderem não perder nada (embora possam vir a perder mais) do que garantirem que vão perder. Resume-se assim que estamos dispostos a correr riscos quando se fala em perdas, mas que somos avessos ao risco quando estão em causa situações de ganhos.

- **Efeito isolamento**

O efeito isolamento defende que na maioria dos casos os indivíduos tendem a simplificar o processo de decisão desconsiderando diversos factores que se podem vir a revelar fundamentais no resultado final e dando maior importância aos aspectos que diferenciam cada uma das alternativas.

O que neste efeito se pretende transmitir é que a forma como se expõem as alternativas também pode influenciar as escolhas dos intervenientes.

**Hipótese: Finanças comportamentais vs. Exposição ao risco**

De um modo geral, as pessoas são avessas ao risco, o que se traduz numa menor exposição ao risco quando estão em causas situações de ganho, mas em casos de situações de perda, o cenário inverte-se.

### **2.3.3. Heurística e a exposição ao risco**

Como já foi referido, a heurística é algo inerente ao ser humano, uma vez que é uma capacidade inata que utilizamos no nosso quotidiano para tomar as diversas decisões.

Neste caso em particular, pretende-se estudar de que forma as Heurísticas podem ou não afectar a exposição ao risco das famílias.

Kahneman e Tversky defendiam que as heurísticas são “atalhos mentais”, uma vez que na maioria dos casos os decisores não optam por ter em consideração todas as informações relevantes que podem ajudar numa tomada de decisão satisfatória.

As heurísticas são processos que dão primazia à intuição do indivíduo, desvalorizando considerações que se podem vir a revelar fundamentais.

Em geral, as heurísticas são bastante úteis, mas em situações mais complexas podem vir a revelar-se erróneas, uma vez que assumem determinados julgamentos que podem estar desajustados da situação em causa.

Para Bazerman e Moore (2010), as heurísticas simplificam o processo decisório, mas muitas vezes podem levar a que se cometam erros graves. Esses erros, decorrem de decisões enviesadas, quando a utilização das heurísticas é feita de forma inadequada levando o decisor a cair em “múltiplas armadilhas” de julgamento: os vieses.

Kahneman e Tversky distinguiram três tipos de Heurísticas:

- **Ancoragem** – Aquela que é determinada com base em antecedentes históricos e caracteriza-se essencialmente pela associação a esses factos históricos tendo em conta a forma como o problema/questão são apresentados.
- **Disponibilidade** – Aquela que surge associada à facilidade com que um determinado facto é lembrado ou imaginado pela pessoa que está a tomar a decisão.



- Representatividade – Aquela em que é feita a associação por meio da similaridade de um evento específico com outros que sejam considerados idênticos.

Tendo em conta o acima descrito, prevê-se que uma maior utilização das heurísticas possa conduzir à tomada de decisões erradas, neste caso em particular, em fazer uma má avaliação do risco em que se incorre em determinadas situações e como tal serem descuidados factores importantes que possam condicionar os resultados finais que se pretendem.

**Hipótese:** Uma má utilização das heurísticas aumenta a exposição ao risco.

## 2.4. Definição do modelo de análise

O modelo de análise consiste em explicar as dimensões a serem estudadas, ou seja, os factores chave que condicionam e são condicionados, toda a sua inter-relação e como estas podem influenciar ou serem influenciadas.

Para definir o modelo de análise no qual se pretende trabalhar, definiu-se um conjunto de variáveis independentes e uma variável dependente (referidas nos pontos anteriores).

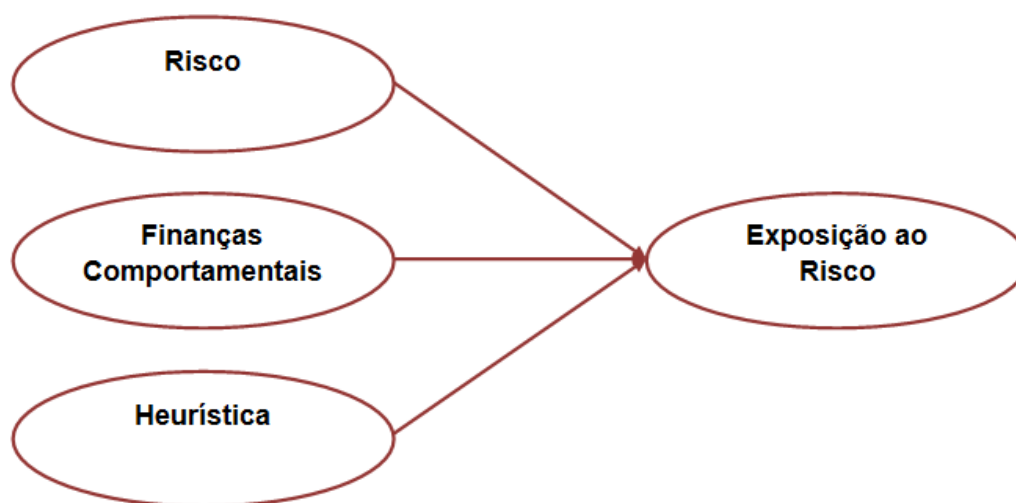
A variável dependente é aquela que se considera ser influenciada por todas as outras de forma direta ou indireta e é aquela que se pretende estudar em maior profundidade e sobre a qual se pretende tirar o máximo de conclusões possíveis. Todas as outras variáveis também vão ser estudadas ao longo de todo o trabalho e também se vão tentar perceber que efeito é que elas têm na variável dependente e de que forma a podem influenciar.

O que é considerado como sendo a variável dependente é a “Exposição ao risco das famílias”.

Relativamente às variáveis independentes destacam-se: “A percepção do risco”, “As finanças comportamentais” e “A heurística”.

Esquemáticamente tem-se o seguinte:

Figura 1 – Variáveis dependentes e variável dependente



Fonte: Autoria própria

Cada seta que que parte da variável independente para a variável dependente representa a hipótese, ou seja, uma maior ou menor propensão da variável independente tem determinada consequência na variável dependente.

**Tabela 5** – Variáveis independentes e variável dependente

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Percepção ao risco	Exposição ao risco
Finanças comportamentais	
Heurística	

Fonte: Autoria própria

Para chegar à conclusão de quais a variáveis a estudar, fez-se um estudo exaustivo de estudos outrora realizados e procurou-se saber a opinião de autores para tentar perceber quais as condicionantes da exposição ao risco.

Segundo um relatório de estudo realizado pelo Banco de Portugal, “uma análise aturada do comportamento da poupança das famílias implica a conjugação de um vasto leque de decisões inter-relacionadas e com uma natureza inter-temporal. Deste modo, não surpreende que o estudo da poupança exija a combinação de várias áreas da economia, como sejam o crescimento económico, a oferta de trabalho, a política governamental ou as decisões de consumo. Esta complexidade – num quadro de referência teórico que exige adicionalmente a inclusão de questões como a incerteza e o risco. (...) A análise das decisões de poupança das famílias a um nível microeconómico é um elemento tipicamente ausente dos estudos sobre a taxa de poupança em Portugal.”

### **3. Métodos**

#### **3.1. Procedimentos e desenho da investigação**

Segundo Grawitz (1993), métodos são um conjunto concertado de operações que são realizadas para atingir um ou mais objetivos, um corpo de princípios que presidem a toda a investigação organizada, um conjunto de normas que permitem selecionar e coordenar as técnicas.

Como tal, tendo em conta o objetivo da realização desta tese de mestrado, o método escolhido para a recolha de informação foi o de investigação quantitativa através do recurso a um questionário. Será através desse questionário que serão recolhidos os dados que posteriormente serão analisados e de onde se extrairão as devidas conclusões.

O que a investigação quantitativa pretende é a identificação e apresentação de dados, indicadores e tendências observáveis através da recolha de medidas quantificáveis de variáveis e inferências a partir de amostras de uma população.

A elaboração deste questionário teve em consideração as variáveis que se pretendem estudar, ou seja, foi concebido para que se consiga avaliar cada uma delas para tentar encontrar uma relação entre as variáveis independentes e a variável dependente.

Algumas das perguntas foram retiradas de um questionário criado por Kahneman e Tversky (1979) e devidamente traduzidas para português. As restantes perguntas foram construídas com base em dois questionários, um deles criado por Dowling e Staelin (1994) e o outro por Bettman (1986). Estas perguntas serviram como base, mas tiveram que ser traduzidas para português e adaptadas para o estudo em questão.

Para além das questões que avaliam as três variáveis independentes e a variável dependente foram ainda inseridas questões de identificação do inquirido (idade, género, habilitações literárias, atual situação profissional e distrito de residência).

A investigação será feita junto de pessoas consideradas “normais” com ou sem quaisquer conhecimentos académicos dentro desta área pois o que se pretende é

avaliar as tomadas de decisões dos indivíduos no seu quotidiano, como tal, não haverá restrições junto do público, pois qualquer pessoa estará apta para responder.

### **3.2. Amostra, população e participantes**

Como já foi referido anteriormente, não foram estabelecidas restrições quanto aos indivíduos que poderiam realizar este questionário, como tal, qualquer pessoa com idade superior a 16 anos e residente em Portugal estava apta para responder.

No entanto, como foi impossível obter respostas de todo o universo de indivíduos aptos para o estudo, a análise será feita com base numa amostra de 151 pessoas.

Considerou-se que 151 pessoas seria o ideal para poder avaliar bem cada uma das variáveis que se pretendem estudar pois já é um número bastante significativo e capaz de representar a realidade em que vivemos.

Uma vez que se pretenderam obter resultados representativos da realidade, distribui os questionários de diversas formas para alcançar pessoas com diferentes características. Os questionários foram distribuídos através de questionário em folha de papel e através do *Google Docs*, utilizando as redes sociais, nomeadamente o *Facebook*, e contactos de *e-mail* para o fazer chegar às pessoas.

## Caracterização da amostra:

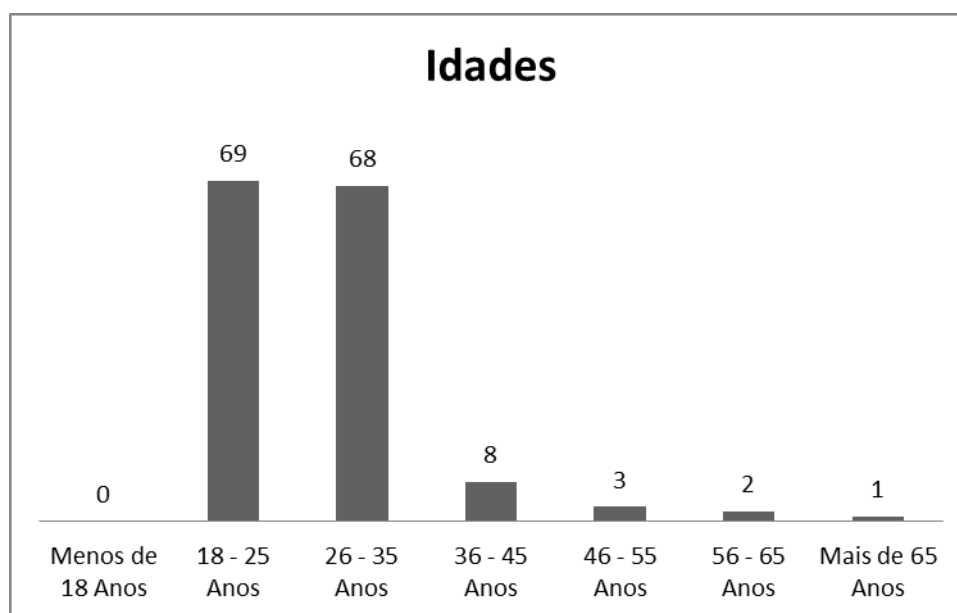
Tabela 6 – Caracterização da amostra

		Frequência Absoluta	Frequência Relativa
Idades	Menos de 18 Anos	0	0%
	18 - 25 Anos	69	46%
	26 - 35 Anos	68	45%
	36 - 45 Anos	8	5%
	46 - 55 Anos	3	2%
	56 - 65 Anos	2	1%
	Mais de 65 Anos	1	1%
Gênero	Feminino	75	50%
	Masculino	76	50%
Habilitações Literárias	Ensino básico	3	2%
	Ensino secundário	43	28%
	Bacharelato	3	2%
	Licenciatura	71	47%
	Mestrado	27	18%
	Outro	4	3%
Situação Profissional	Estudante	20	13%
	Trabalhador-estudante	17	11%
	Empregado	100	66%
	Desempregado	12	8%
	Reformado/Aposentado	1	1%
	Outro	1	1%

Fonte: Autoria própria

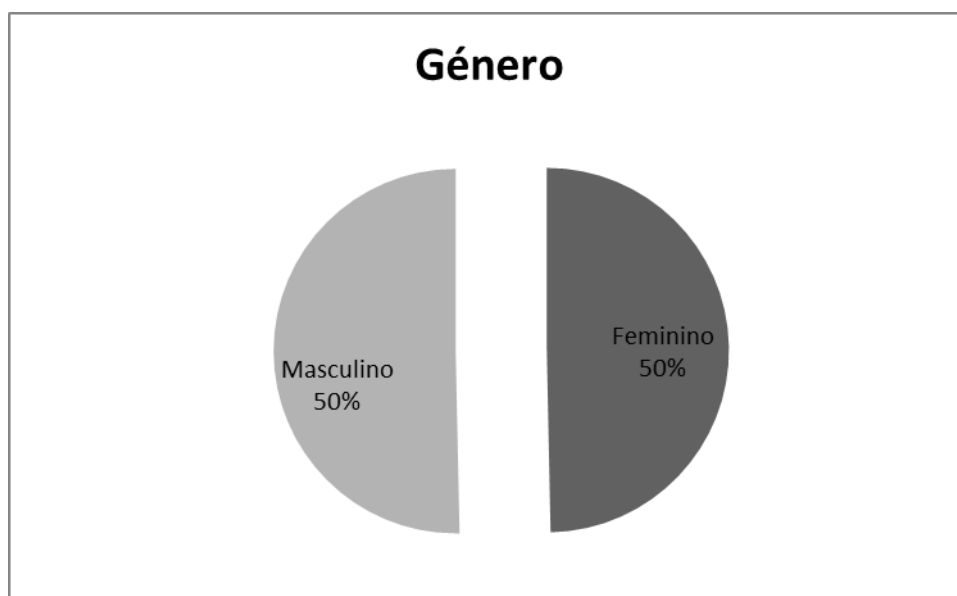
Graficamente tem-se o seguinte:

**Gráfico 3** – Distribuição das idades



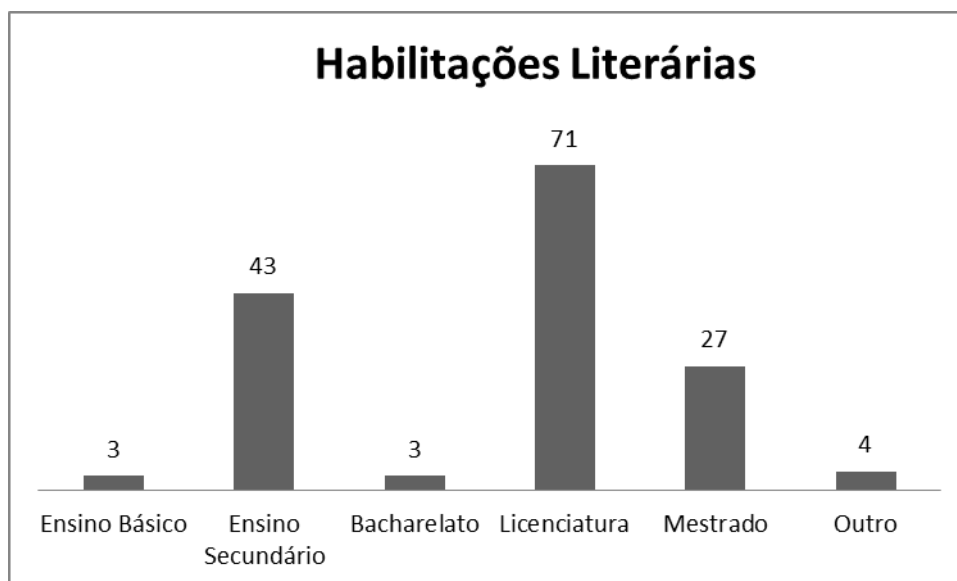
**Fonte:** Autoria própria

**Gráfico 4** – Distribuição do gênero

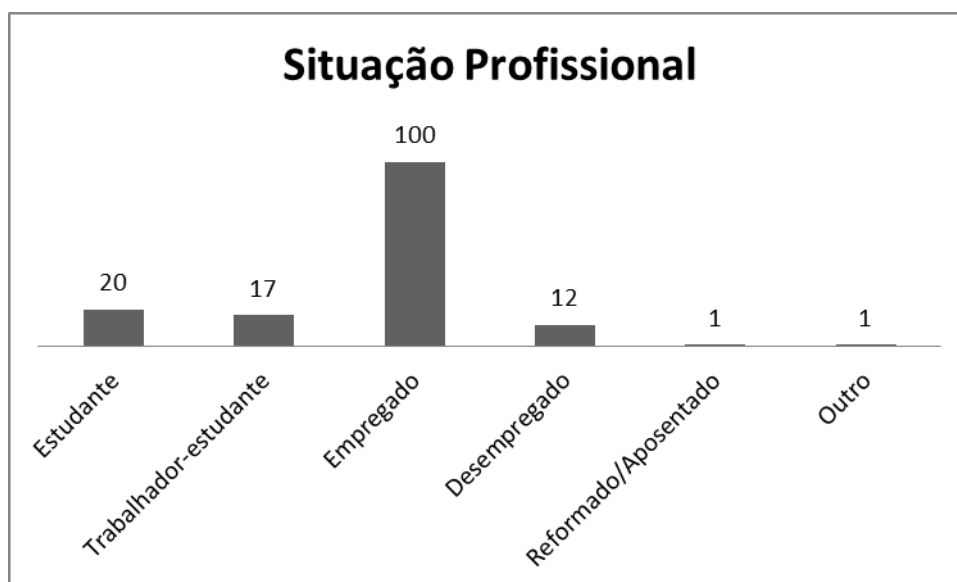


**Fonte:** Autoria própria



**Gráfico 5** – Distribuição das habilitações literárias

Fonte: Autoria própria

**Gráfico 6** – Distribuição da situação profissional

Fonte: Autoria própria

### **3.3. Métodos e instrumentos de recolha de dados**

Este questionário foi construído para que se consigam avaliar cada uma das variáveis independentes em estudo e ver de que forma tais variáveis podem ou não afetar a variável dependente.

Como tal, na construção deste questionário foi tido em consideração o que cada uma das questões pretendia avaliar. (Ver anexo 1)

A primeira parte do questionário é composta por questões de identificação dos indivíduos. As questões incluídas nesta primeira parte foram as seguintes: Idade, género, habilitações literárias, atual situação profissional e distrito de residência.

Estas questões pretendem avaliar de que forma os conhecimentos académicos, a idade, a atual situação de emprego, género e local de residência tendem a influenciar a forma de pensar e de agir de cada indivíduo face a situações de risco financeiro.

A segunda parte do questionário é aquela que estuda as variáveis.

As questões foram construídas com base num questionário já existente criado por Dowling e Staelin (1994) e noutro criado por Bettman (1986), contudo tiveram de ser traduzidas para português e adaptadas para o estudo em causa. Também optei por fazer as perguntas através de escalas para ser mais fácil as pessoas se posicionarem, uma vez que a sua opinião pode não ser assim tão linear.

A primeira questão do segundo grupo, ou seja, a questão seis, permite avaliar as heurísticas, ou seja, qual a forma de pensar e de agir de cada indivíduo tendo em conta as situações apresentadas.

A questão sete é aquela que corresponde à variável dependente, como tal, é aquela que avalia a exposição ao risco.

A questão oito pretende avaliar as finanças comportamentais, tentando perceber de que forma cada indivíduo age perante as diferentes situações e traçar qual o perfil dos cidadãos que responderam ao questionário para que se possa fazer uma generalização à sociedade em que vivemos.

As três últimas questões (questões 9, 10 e 11) são aquelas que avaliam a percepção ao risco e foram construídas com base num questionário criado por Kahneman e Tversky (1979), que foi devidamente traduzido para português.

Também optei por colocar as questões em escala (no questionário original apenas dava para optar entre duas alternativas) para que as pessoas se pudessem posicionar, pois podiam não estar inteiramente de acordo com as alternativas apresentadas e podiam assim balançar-se para qualquer dos lados que pretendessem.

### 3.4. Procedimentos e análise dos dados

A partir deste momento, todos os dados apresentados referir-se-ão à amostra da população estudada.

Para se proceder à análise desses mesmos dados recorrer-se-á à utilização do *software* PSPP.

O recurso a esta ferramenta estatística permitirá chegar a diversas conclusões.

Primeiramente pretender-se-á calcular o *Alfa de Cronbach* para cada uma das variáveis para ver se as perguntas estão ou não relacionadas entre si, e caso não estejam, proceder-se-á aos ajustes necessários para que os resultados sejam consistentes.

Quando conseguir que todas as variáveis se encontrem com valores consistentes, procederei ao cálculo das médias, valores máximos, valores mínimos, desvio-padrão, etc.

Depois o que se pretende é tentar perceber se existe alguma relação ou não entre as variáveis em estudo.

Para testar então as hipóteses, primeiramente far-se-á um teste de correlação entre cada uma das variáveis independentes relativamente à variável dependente.

Neste primeiro teste, o que se pretende é ver se rejeitamos ou não a hipótese, contudo, mesmo que não se rejeite a hipótese, este teste não é suficiente para se afirmar que existe uma relação entre as variáveis, como tal será necessário fazer o teste de regressão linear, de onde se tirarão então as devidas conclusões.

## 4. Análise dos dados obtidos e discussão

### 4.1. Estatística descritiva e correlações

Após a obtenção de todos os dados pretendidos, procedeu-se ao estudo dos mesmos.

Numa primeira fase calculou-se o valor do *Alpha de Cronbach* para cada uma das variáveis. Este valor é que vai indicar qual a consistência do questionário, ou seja, de que forma é que as diversas perguntas que estudam a mesma variável se correlacionam entre si e se existe ou não consistência entre elas.

#### 4.1.1. Variável independente: Heurística

A primeira variável estudada foi a Heurística. Verificou-se alguma inconsistência entre as diversas perguntas que estudam esta variável, pois o valor do *Alfa de Cronbach*, para ser considerado significativo, deveria andar a rondar os 0,7 e tal não acontece. O valor obtido foi de 0,46, como se pode ver na seguinte tabela:

**Tabela 7** – Alfa de *Cronbach* com 4 variáveis, Heurística

Cronbach's Alpha	N of Items
0,46	4

Fonte: Autoria Própria

Mesmo retirando uma das perguntas que avalia a Heurística, não se conseguiu obter nenhum valor que fosse considerado consistente para que as pudesse considerar no estudo das variáveis.

**Tabela 8** – Alfa de *Cronbach* retirando uma das variáveis, Heurística

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alfa if Item Deleted
Var006	11,31	3,12	0,37	0,27
Var007	11,44	3,41	0,32	0,32
Var008	10,41	4,32	0,18	0,46
Var009	10,78	3,81	0,18	0,47

Fonte: Autoria Própria

A tabela acima apresentada demonstra isso mesmo, que não existe uma relação entre as perguntas.

Então o que se fez, foi pegar apenas em duas delas e neste caso já se conseguiu obter um valor considerado significativo, neste caso de 0,66.

**Tabela 9** – Alfa de *Cronbach* com apenas duas variáveis, Heurística

<b>Cronbach's Alpha</b>	<b>N of Items</b>
0,66	2

Fonte: Autoria Própria

As perguntas que se decidiram manter foram aquelas que tentam perceber qual a importância de situações financeiras ocorridas no passado e da opinião de pessoas próximas aquando da tomada de decisões financeiras.

Com as duas perguntas que tiveram um valor de alfa significativo, procedeu-se ao cálculo da média das respostas e criou-se uma nova variável com essas mesmas médias.

Procedeu-se também ao cálculo da média, do desvio padrão, do valor máximo e do valor mínimo.

Os resultados obtidos foram os seguintes:

**Tabela 10** – Média, desvio-padrão, valor máximo e valor mínimo, Heurística

<b>N</b>	<b>151</b>
<b>Mean</b>	3,27
<b>Std Dev</b>	0,87
<b>Minumum</b>	1,00
<b>Maximum</b>	5,00

Fonte: Autoria Própria

Como se pode observar a média das respostas andou a rondar o 3, visto que a escala escolhida para estas perguntas variava entre 1 e 5, pode concluir-se que maioria das pessoas se inclinou para a resposta central, talvez por incerteza quanto à sua resposta ou talvez por terem em consideração estes dois factores, mas por não serem fundamentais na tomada de decisões financeiras.

As frequências obtidas nas respostas foram as seguintes:

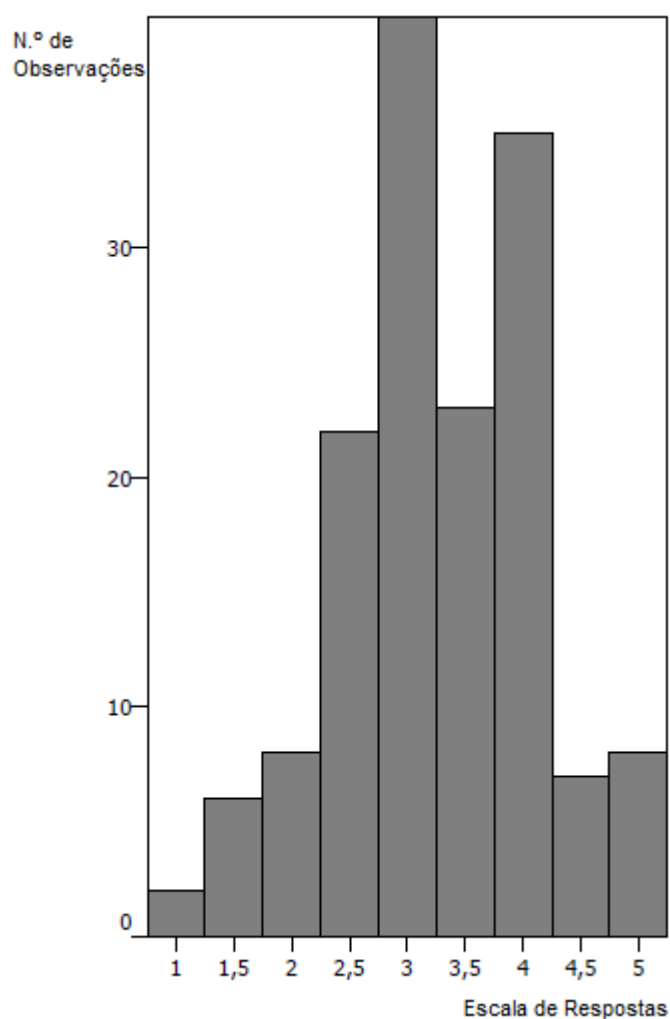
**Tabela 11** – Tabela de frequências, Heurística

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1,00	2	1,32	1,32	1,32
1,50	6	3,97	3,97	5,30
2,00	8	5,30	5,30	10,60
2,50	22	14,57	14,57	25,17
3,00	40	26,49	26,49	51,66
3,50	23	15,23	15,23	66,89
4,00	35	23,18	23,18	90,07
4,50	7	4,64	4,64	94,70
5,00	8	5,30	5,30	100,0
Total	151	100,0	100,0	-

Fonte: Autoria Própria

O que graficamente se traduz no seguinte:

**Gráfico 7** – Frequências Heurística



Fonte: Autoria Própria

O gráfico comprova os cálculos feitos anteriormente, ou seja, como se pode ver, maioria das respostas encontra-se na opção 3, embora também exista um número considerável de pessoas que optou pela opção 4, o que pode significar que muitas delas até consideram bastante importante as situações financeiras ocorridas no passado e a opinião das pessoas próximas nas suas tomadas de decisão a nível financeiro.



#### 4.1.2. Variável independente: Finanças comportamentais

De seguida passou-se para o estudo das Finanças comportamentais e começou-se por calcular o valor do *Alfa de Cronbach* para as quatro perguntas que pretendiam definir esta variável.

Voltou-se a ter o mesmo problema que se tinha tido com a variável anterior, ou seja, o valor do alfa estava bastante abaixo do que era suposto, mesmo tirando uma das questões o valor ficava muito baixo, como se pode ver nas seguintes tabelas:

**Tabela 12** – Alfa de *Cronbach*, Finanças comportamentais

Cronbach's Alpha	N of Items
0,20	4

Fonte: Autoria Própria

**Tabela 13** – Alfa de *Cronbach* retirando uma das variáveis, Finanças comportamentais

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Var011	8,44	3,98	0,00	0,26
Var012	10,17	2,63	0,34	-0,23
Var013	10,11	3,27	0,04	0,24
Var014	9,33	3,68	0,03	0,24

Fonte: Autoria Própria

A única forma que se conseguiu encontrar para que pudesse estudar a variável foi manter apenas uma das perguntas. A pergunta que se considerou fundamental manter foi aquela que avalia se as pessoas consideram ou não importante manter o nível de vida em tempos de crise.

Após se ter definido a pergunta que era mantida, procedeu-se ao cálculo da média, desvio-padrão, valor máximo e valor mínimo.

**Tabela 14** – Média, desvio-padrão, valor máximo e valor mínimo

<b>N</b>	<b>151</b>
Mean	3,35
Std Dev	0,99
Minimum	1,00
Maximum	5,00

Fonte: Autoria Própria

Nesta variável, o valor médio das respostas andou novamente a rondar o 3, mais concretamente, 3,35. O que significa, que mais uma vez as pessoas se inclinaram maioritariamente para o valor central.

O que se pode concluir aqui é que em tempos de crise as pessoas procuram manter o nível de vida mas de uma forma moderada, ou seja, não é o ponto fulcral, embora o considerem importante.

O que se presume então, é que embora seja importante para os inquiridos manter o nível de vida em tempos de crise, há aspectos que são tidos em conta, como se calhar, evitar gastos desnecessários ou supérfluos, mantendo apenas as necessidades essenciais.

Vejamos então como se distribuíram as respostas a esta pergunta:

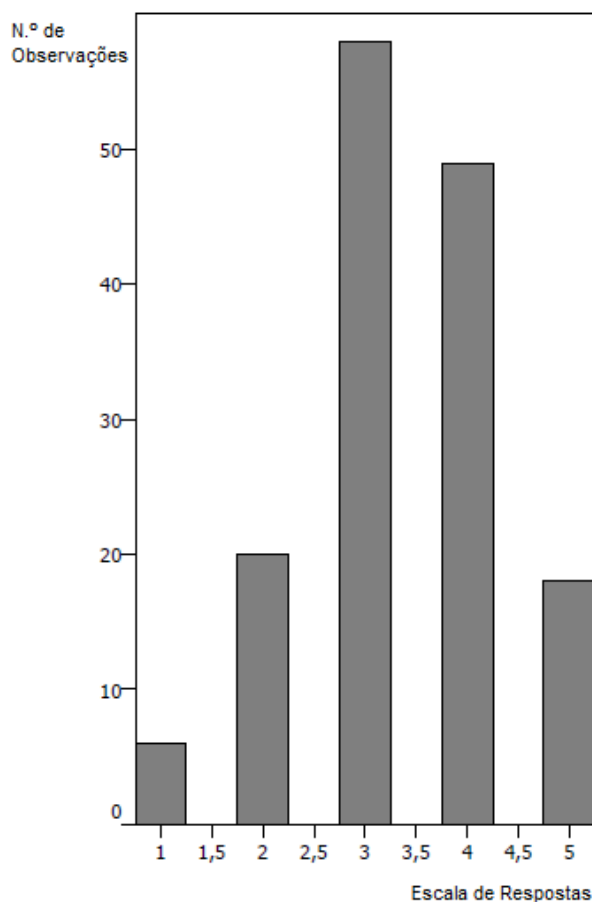
**Tabela 15** – Tabela de frequências, Finanças comportamentais

<b>Value</b>	<b>Frequency</b>	<b>Percent</b>	<b>Valid Percent</b>	<b>Cum Percent</b>
1,00	6	3,97	3,97	3,97
2,00	20	13,25	13,25	17,22
3,00	58	38,41	38,41	55,63
4,00	49	32,45	32,45	88,08
5,00	18	11,92	11,92	100,00
Total	151	100,0	100,0	-

Fonte: Autoria Própria

O que graficamente se traduz no seguinte:

**Gráfico 8** – Frequências, Finanças comportamentais



**Fonte:** Autoria Própria

Como se pode comprovar pela média das respostas, a maior frequência é 3, embora também exista um número significativo de pessoas que optaram pela opção 4, o que significa que consideram importante manter o nível de vida em tempos de crise financeira.

A hipótese que registou uma menor frequência foi a opção 1, com apenas 6 respostas o que demonstra que apenas uma minoria das pessoas não dá importância ao facto de manter o nível de vida em tempos de crise e que o ideal será mudar e adaptar os seus hábitos ao atual momento que se enfrenta, talvez porque a sua situação financeira assim os obrigue.

#### 4.1.3. Variável independente: Percepção do risco

De seguida, passou-se então para a análise da última variável independente, a da percepção do risco.

Para o estudo desta variável, o inquérito tinha três perguntas distintas e com as três, o valor do *Alfa de Cronbach* ficava novamente muito baixo:

**Tabela 16** – Alfa de *Cronbach*, Percepção do risco

Cronbach's Alpha	N of Items
0,26	3

Fonte: Autoria própria

Mas retirando uma das perguntas o valor de alfa já é considerado significativo. A pergunta que necessitou de ser retirar foi aquela que tenta perceber se quando as pessoas estão perante uma situação de perda se tendem ou não para arriscar mais.

As duas perguntas que foram mantidas tentavam perceber se os inquiridos preferiam receber menos unidades monetárias mas com uma maior probabilidade de acontecer ou se preferiam incorrer num maior risco mas tentarem receber mais.

Os valores obtidos para o alfa de *Cronbach* foram os que se encontram na seguinte tabela:

**Tabela 17** – Alfa de *Cronbach* retirando uma das variáveis, Percepção do risco

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Var015	7,62	6,20	0,23	-0,05
Var016	5,31	9,92	-0,13	0,71
Var017	7,52	5,25	0,42	-0,52

Fonte: Autoria própria

Após eliminar então a tal pergunta, procedeu-se ao cálculo das médias das respostas e criou-se a variável final, com essa mesma média das respostas, denominada de percepção do risco.

Após se ter criado então a variável final, à semelhança do que se fez com as anteriores, procedeu-se ao cálculo da média, desvio-padrão, valor máximo e valor mínimo.

Os resultados que se obtiveram foram os seguintes:

**Tabela 18** – Média, desvio-padrão, valor máximo e valor mínimo, Percepção do risco

<b>N</b>	<b>151</b>
Mean	2,66
Std Dev	1,57
Minimum	1,00
Maximum	7,00

Fonte: Autoria própria

Nesta variável o valor médio de respostas foi 2,66, o que acaba por ser um valor bastante expressivo, uma vez que a escala destas perguntas se encontrava de 1 a 7.

Vejamos então como se distribuíram a média das respostas a estas duas perguntas:

**Tabela 19** – Tabela de frequências, Percepção do risco

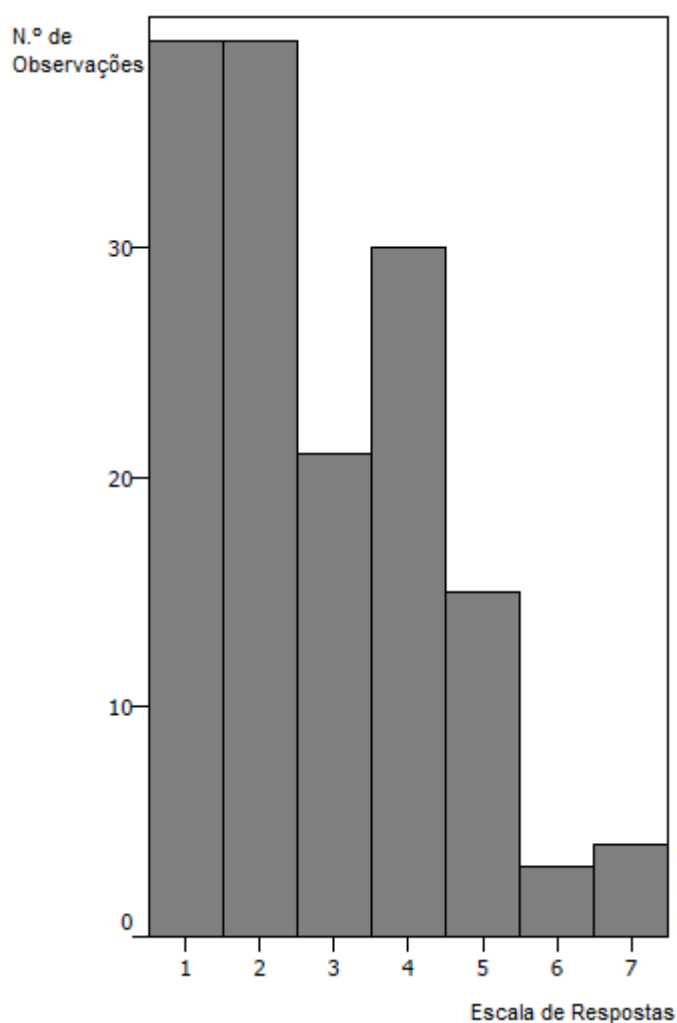
<b>Value</b>	<b>Frequency</b>	<b>Percent</b>	<b>Valid Percent</b>	<b>Cum Percent</b>
1,00	39	25,83	25,83	25,83
1,50	17	11,26	11,26	37,09
2,00	22	14,57	14,57	51,66
2,50	12	7,95	7,95	59,60
3,00	9	5,96	5,96	65,56
3,50	10	6,62	6,62	72,19
4,00	20	13,25	13,25	85,43
4,50	2	1,32	1,32	86,75
5,00	11	7,28	7,28	94,04
5,50	2	1,32	1,32	95,36
6,00	3	1,99	1,99	97,35
6,50	1	0,66	0,66	98,01

7,00	3	1,99	1,99	100,00
Total	151	100,0	100,0	-

Fonte: Autoria própria

O que graficamente se traduz no seguinte:

**Gráfico 9** – Frequências, Percepção ao risco



Fonte: Autoria Própria

Como se pode verificar, maioria das respostas ficaram-se pela opção 1 e 2, registando ambas uma frequência de 39.

O que se pode concluir com estas respostas é que maioria das pessoas são avessas ao risco, ou seja, preferem lucrar menos, mas que seja garantido, do que tentar ganhar mais mas sem a certeza de que possam mesmo ganhar.

Também houve um número considerável de pessoas a optar pela opção 4, talvez por indecisão na escolha, ou mesmo porque gostam de arriscar um pouco, mas não de forma tão significativa como se optassem pela opção 6 ou 7.

Só uma minoria das pessoas optou pela opção 6 ou 7 e estas sim, são aquelas que gostam de arriscar e tentar maximizar os seus ganhos, mesmo que para isso tenham de incorrer em situações de risco. Estas pessoas provavelmente creem que o fato de arriscarem poderão ser compensadas e que tal risco lhes recompensará.

#### 4.1.4. Variável dependente: Exposição ao risco

A variável definida anteriormente como sendo a variável dependente foi a exposição ao risco, pois é aquela que se pretende estudar em maior profundidade.

No inquérito elaborado, esta variável foi avaliada através de uma única pergunta.

A pergunta foi construída numa escala de 1 a 7 para que as pessoas se pudessem posicionar.

No primeiro extremo, ou seja, o valor 1, significava que as pessoas estavam totalmente de acordo com a alternativa A e no outro extremo, ou seja, valor de 7, significa que as pessoas estavam totalmente de acordo com a alternativa B.

A alternativa A defendia que as pessoas não se preocupavam muito financeiramente com o futuro e que preferiam ter em consideração a situação atual e tentar manter o nível de vida que pretendem. Já a alternativa B era totalmente o oposto, pois defendia que as pessoas se preocupavam essencialmente com o futuro dando principal importância em assegurar-lo financeiramente, quer através de poupanças, investimentos, etc.

Como esta variável era composta apenas por uma questão não foi necessário proceder ao cálculo do valor do *Alfa de Cronbach*.

Como tal, começou-se logo por calcular o valor médio, desvio-padrão, valor máximo e valor mínimo.

**Tabela 20** – Média, desvio-padrão, valor máximo e valor mínimo

N	151
Mean	5,32
Std Dev	1,47
Minimum	1,00
Maximum	7,00

Fonte: Autoria própria



Como se pode verificar pela tabela acima apresentada, o valor médio foi de 5,32, o que significa que existiu uma maior tendência pelos inquiridos a optar pela alternativa B.

De qualquer forma, vejamos como se distribuíram as respostas dos 151 inquiridos através da seguinte tabela:

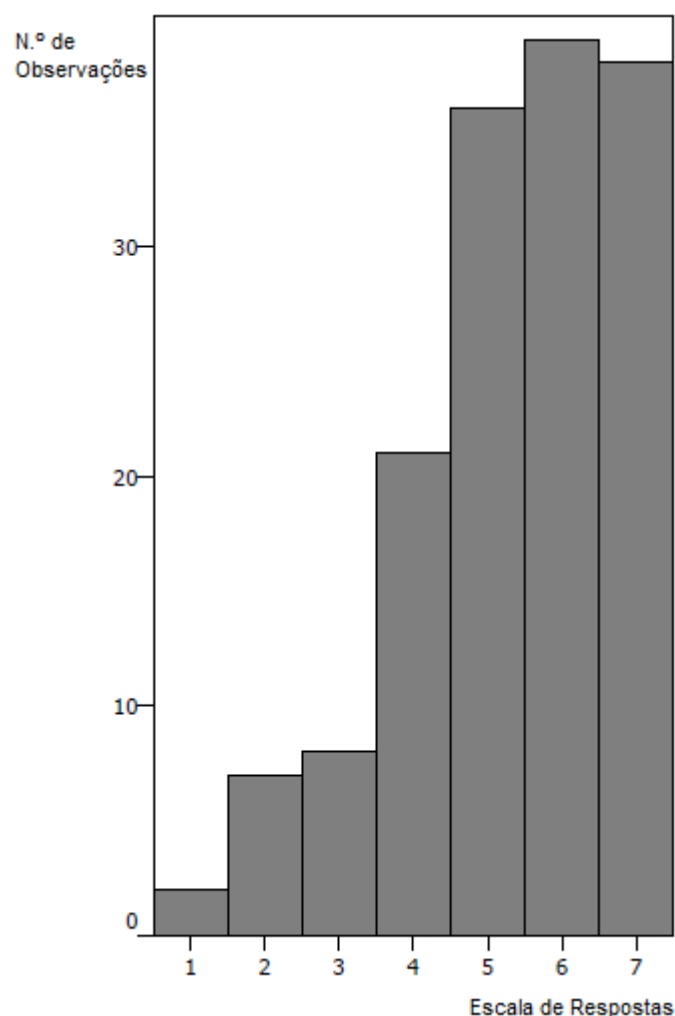
**Tabela 21** – Tabela de frequências, Exposição ao risco

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1,00	2	1,32	1,32	1,32
2,00	7	4,64	4,64	5,96
3,00	8	5,30	5,30	11,26
4,00	21	13,91	13,91	25,17
5,00	36	23,84	23,84	49,01
6,00	39	25,83	25,83	74,83
7,00	38	25,17	25,17	100,0
Total	151	100,0	100,0	-

Fonte: Autoria própria

O que graficamente se traduz no seguinte:

**Gráfico 10** – Frequências, Exposição ao risco



Fonte: Autoria própria

Como se pode verificar, maioria das respostas recaíram sobre a opção 5, 6 e 7. O que significa que maioria das pessoas tende essencialmente para a alternativa B (como já se tinha verificado através do valor médio das respostas).

De acordo com a pergunta que avalia a exposição ao risco, percebe-se que as pessoas, de um modo geral são avessas ao risco.

Preferem pensar no dia de amanhã e acautelar as suas finanças para uma eventualidade que possa surgir.

São poucas aquelas que não se preocupam com o dia de amanhã, mas sim em viver apenas o presente momento.

Estes resultados comprovam o que se chegou a falar no início deste trabalho, que as poupanças das famílias aumentaram em tempos de crise, pois as pessoas tendem a ser mais cautelosas quando sentem os efeitos de uma crise.

#### 4.2. Teste de hipóteses

Após ter sido realizado o estudo individual de cada uma das variáveis, passou-se ao estudo no seu todo, ou seja, tentar perceber qual a relação existente entre elas.

Numa primeira fase procedeu-se à análise de correlação bivariada.

É possível a realização deste teste quando as variáveis em estudo são ambas quantitativas.

Neste caso em particular, todas as variáveis são quantitativas, como tal, são possíveis de serem medidas através deste mesmo teste.

Para os cálculos, foram tidos em consideração todos os dados da amostra, mais concretamente, 151 respostas foram validadas.

É através deste teste que se verifica se pode ou não existir uma relação entre as variáveis em estudo.

As duas hipóteses que se levantam para cada um dos testes são as seguintes:

$H_0$  – Pode existir relação entre as variáveis

$H_1$  – Não existe qualquer relação entre as variáveis

Os valores que obtiveram foram os que se apresentam na seguinte tabela:

**Tabela 22** – Correlação bivariada

		<b>Fin_Comp</b>	<b>Percp_Risc</b>	<b>Exp_Risc</b>
<b>Heurist</b>	<b>Pearson Correlation</b>	<b>0,18</b>	<b>0,08</b>	<b>0,08</b>
	<b>Sig. (2-tailed)</b>	<b>0,03</b>	<b>0,32</b>	<b>0,30</b>
	<b>N</b>	<b>151</b>	<b>151</b>	<b>151</b>
<b>Fin_Comp</b>	<b>Pearson Correlation</b>	<b>1,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,01</b>
	<b>Sig. (2-tailed)</b>	<b>-</b>	<b>0,99</b>	<b>0,95</b>
	<b>N</b>	<b>151</b>	<b>151</b>	<b>151</b>
<b>Percp_Risc</b>	<b>Pearson Correlation</b>	<b>0,00</b>	<b>1,00</b>	<b>0,02</b>
	<b>Sig. (2-tailed)</b>	<b>0,99</b>	<b>-</b>	<b>0,78</b>
	<b>N</b>	<b>151</b>	<b>151</b>	<b>151</b>

Fonte: Autoria Própria

**Nota:** Os valores que se encontram a vermelho, são aqueles que mostram de que forma as diversas variáveis independentes se correlacionam com a variável dependente.

#### 4.2.1. Heurística e a exposição ao risco

Como se pode constatar pelos dados apresentados na Tabela 22 não se verifica que exista uma relação entre a variável heurística e a variável exposição ao risco.

Tal facto pode concluir-se uma vez que o valor do Sig. (2-tailed) é bastante superior a 0,05 e assim sendo, rejeita-se a hipótese nula (Pode existir relação entre as variáveis).

Só se podia admitir uma possível relação entre as duas variáveis caso o valor obtido no Sig. (2-tailed) fosse inferior a 0,05. Nesse caso, embora não fosse certo, não existiam evidências para rejeitar a hipótese nula e seria necessário recorrer a outros testes para que se pode ou não comprovar uma possível ligação entre elas.

Mas neste caso em particular, não foi necessário recorrer a outros testes, pois comprovou-se logo à partida não existir qualquer relação entre as variáveis.

Outro dado que comprova o acima descrito é o valor do *Pearson Correlation*, que embora não seja zero, está muito próximo de zero, mais precisamente 0,08, o que também demonstra que as variáveis não dependem linearmente uma da outra.

**Conclusão:** A heurística não tem qualquer influência sobre a exposição ao risco.

#### 4.2.2. As finanças comportamentais e a exposição ao risco

Ao verificar o valor do Sig. (2-Tailed) obtido na intersecção da variável independente finanças comportamentais com a variável dependente exposição ao risco, mais uma vez constatei que não existe qualquer relação entre as duas variáveis.

O valor do Sig. (2-Tailed) é bastante superior a 0,05, mais concretamente, de 0,95 pelo que se rejeita a hipótese nula. Para não se rejeitar uma possível correlação o valor obtido teria de ser inferior a 0,05, e tal não acontece.

O valor do *Pearson Correlation* é de -0,01, isto é, muito próximo de zero, pelo que mais uma vez se comprova o acima descrito.

**Conclusão:** As finanças comportamentais não têm qualquer influência sobre a exposição ao risco.

#### 4.2.3. A percepção do risco e a exposição ao risco

A última variável independente que avaliei face à variável dependente, foi a da percepção do risco.

Mais uma vez se rejeitou a hipótese nula, pelo que se constatou que não existe qualquer relação entre as variáveis.

O valor do Sig. (2-Tailed) é de 0,78, ou seja, bastante superior aos tais 0,05 de nível de significância.

O que também se volta a comprovar pelo valor do *Pearson Correlation* que é de 0,02, ou seja, bastante próximo de zero, pelo que confirma que as variáveis não dependem linearmente uma da outra.



#### 4.2.4. Regressão linear

Como ficou definido anteriormente, através da análise bivariada, provou-se que não existe uma relação entre as variáveis independentes face à variável dependente uma vez que em todos os caso a hipótese nula foi rejeitada.

Contudo, a hipótese alternativa não foi aceite, pelo que será necessário recorrer-se à realização de outros testes.

O teste que procedeu foi o da regressão linear, uma vez por ser aquele que melhor se adapta às conclusões que se pretendem estudar.

Os resultados que se obtiveram foram os que se encontram nas seguintes tabelas:

**Tabela 23** – Regressão linear da exposição ao risco face à heurística

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
0,08	0,01	0,00	1,47

Fonte: Autoria Própria

**Tabela 24** – Regressão linear da exposição ao risco face às finanças comportamentais

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
0,01	0,00	-0,01	1,47

Fonte: Autoria Própria

**Tabela 25** – Regressão linear da exposição ao risco face à percepção do risco

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
0,02	0,00	-0,01	1,47

Fonte: Autoria Própria

Como se pode verificar pelas tabelas acima apresentadas, a regressão linear confirma que não existe qualquer relação entre as variáveis.

De um modo geral, o que se tem é que o valor de  $R^2$  anda sempre no zero ou muito próximo de zero o que comprova que a variável dependente não consegue ser explicada pelas variáveis independentes.

Sendo este um coeficiente que varia entre zero e um, caso existe uma ligação entre as variáveis, o ideal que o valor andasse mais próximo de um do que de zero e tal não acontece.

#### 4.2.5. Sumário

Em suma, pode verificar-se que as variáveis estudadas não parecem ter qualquer influência sobre a variável dependente exposição ao risco, uma vez que os valores obtidos demonstram isso mesmo.

A única relação que se consegue encontrar é aquela apresentada pelo valor do Sig. (2-Tailed) (valor a amarelo na Tabela 22) das finanças comportamentais face à heurística, mas que não tem qualquer influência para este estudo uma vez que não é isso que se pretende estudar. Neste caso, o valor obtido foi de 0,03, isto é, inferior aos 0,05 de referência, como tal, neste caso não se rejeitaria a hipótese nula.

## **5. Conclusões**

### **5.1. Discussão e implicações para a teoria**

Em tempos de crise financeira como aquele que estamos a viver atualmente, muitas são as questões que se levantam.

De um modo geral, este trabalho tentou perceber de que forma a crise financeira afeta a vida das pessoas em geral e como estas se expõem ao risco tendo em conta tal fator.

Através da análise dos resultados obtidos no estudo em causa, verificou-se que as diversas variáveis independentes estudadas não têm qualquer influência sobre a variável dependente exposição ao risco.

Embora tal tenha acontecido, muitas foram as conclusões que se conseguiram tirar.

Como já foi referido anteriormente, não se conseguiu comprovar que a percepção do risco afete de alguma forma a exposição ao risco, pelo que se pode concluir dizendo que tal acontece uma vez que estamos a enfrentar um grande momento de incerteza dos mercados, em que todos os dias são-nos apresentadas novas situações sob as quais as pessoas não têm quaisquer influências e muitas das vezes nem sabem como reagir perante elas.

A nível de percepção do risco, verificou-se uma tendência bastante acentuada para as pessoas serem avessas ao risco, uma vez que a maioria prefere ganhos menores mas certos do que maiores ganhos mas incertos. Como tal, e embora não se tenha provado existir uma relação entre estas duas variáveis, pode constatar-se que uma grande maioria é avessa ao risco e que tal fato tenderá a ter consequências sobre a exposição ao risco.

Relativamente à variável heurística, também não ficou provada a existência de qualquer relação entre ela e a exposição ao risco, contudo, foi possível verificar que as pessoas, de um modo geral, dão uma certa importância às opiniões dos seus amigos ou familiares aquando da tomada de decisões financeiras e também a situações que tenham ocorrido no passado.

Aqui pôde verificar-se que certos pormenores importantes são desvalorizados aquando da tomada de decisões a nível financeiro e como tal não se ter provado a existência de uma relação entre as variáveis dependente e independente.

A atual situação de incerteza que se faz sentir, tende a que as pessoas não tenham definido bem quais serão as melhores decisões a tomar e que se sintam bastante condicionadas pelas instabilidades vividas nos últimos anos.

As finanças comportamentais também demonstraram não ter qualquer influência sobre a exposição ao risco, o que de um modo geral, se pode verificar pelo facto de as pessoas não terem bem definido a forma de se comportar ou agir perante momentos de crise financeira.

Muitas defenderam que manter o nível de vida é fundamental, contudo, e do meu ponto de vista considero que seja necessário ajustar as necessidades de cada indivíduo ao momento atual.

Não foi possível verificar que existisse alguma relação relativamente aos factores da idade, género, formação académica e atual situação profissional. É possível que exista alguma relação, mas neste caso em particular, talvez devido à falta de diversificação da amostra, não foi possível tirar tais conclusões.

De um modo geral pôde verificar-se que as pessoas têm até bem definidas as suas ideias, e que sabem o que é melhor para o nível de vida, contudo, não parecem estar bem esclarecidas de como devem agir, o que acaba por ser normal, uma vez que estamos a viver um dos maiores momentos de incerteza financeira da história.

A realização desta dissertação também foi bastante importante para perceber que uma grande parte das pessoas prefere viver confortavelmente, mesmo com rendimentos mais baixos, mas que sejam garantidos, do que incorrer em situações de risco para tentar maximizar os seus lucros, caso estes não sejam garantidos.

Tais fatos vão de encontro ao que foi falado no início deste trabalho, onde se referiu que as poupanças da família tinham atingido máximos históricos, pois como já foi descrito, grande maioria das pessoas prefere dar prioridade à estabilidade financeira do que viver no limite, sem ter qualquer controlo com os seus gastos e sem se preocupar com o dia de amanhã.

Para finalizar, pode concluir-se dizendo que este trabalho, de um modo geral, foi bem conduzido, constituindo assim uma mais-valia para se perceber de que forma as famílias se comportam perante momentos em que cada vez mais lhes são impostas medidas de austeridade.

Contudo, fica no entanto a vontade de querer aprofundar mais este tema e ir mais além tentando chegar a novas conclusões e abordando determinadas temáticas que não constam neste trabalho.

## **5.2. Implicações para a gestão**

Este estudo é fundamental para a gestão financeira, principalmente a nível das famílias, uma vez que tentou perceber um pouco como funcionam as finanças mas do ponto de vista do consumidor.

Destaca-se então aos gestores o facto de este trabalho conter dados fundamentais acerca da tomada de decisões financeiras das famílias.

Constam ainda dados importantes sobre o comportamento aquando de tomada de decisões financeiras de uma amostra da população portuguesa.

Verificou-se que a altura em que o estudo foi conduzido tenha influenciado as respostas que se obtiveram, como tal, conseguiu-se verificar qual o comportamento mais adoptado pela população em momentos de crise financeira e qual o impacto de tal facto em toda uma economia.

### **5.3. Limitações para investigações futuras**

Uma das limitações do estudo é o facto de este ter sido realizado apenas a nível nacional e como tal os resultados obtidos não poderão ser generalizados a outros países, pois são apenas uma amostra representativa da população portuguesa.

Outra das sugestões que se levanta para futuras investigações, prende-se com a dimensão e diversificação da amostra. Como já foi referido anteriormente, devido à falta de diversificação da amostra não se conseguiu concluir se existe ou não alguma ligação relativamente aos factores idade, género, habilitações literárias e atual situação profissional com a exposição ao risco, pelo que se aconselha a que tal fator seja tido em conta em futuras investigações para que se consigam tirar informações mais detalhadas.

A penúltima limitação que considero essencial referir tem a ver com o estudo das variáveis, pelo que alerto para que se tenha especial atenção aquando da construção do questionário tentando verificar se este se encontra de facto bem construído e se avalia realmente tudo o que se pretende estudar.

Por último é importante verificar se estas variáveis são ou não suficientes para se conseguir tirar as conclusões que se pretendem.



## Bibliografia

- Adler, M., & Dumas, B. (1984). Exposure to currency risk: definition and measurement. *Financial management*, 41-50.
- Ahiakpor, J. C. (1995). A Paradox of Thrift or Keynes's Misrepresentation of Saving in the Classical Theory of Growth?. *Southern Economic Journal*, 16-33.
- Alves, N., & Cardoso, F. (2010). A poupança das famílias em Portugal: evidência micro e macroeconómica. *Banco de Portugal, Boletim Económico*, 16, 4.
- Basto, R. B. UMA POLÍTICA MACROPRUDENCIAL PARA A ESTABILIDADE FINANCEIRA.
- Bettman, J. R., & Park, C. W. (1980). Effects of prior knowledge and experience and phase of the choice process on consumer decision processes: A protocol analysis. *Journal of consumer research*, 234-248.
- Browning, M., & Crossley, T. F. (2001). The life-cycle model of consumption and saving. *Journal of Economic Perspectives*, 3-22.
- Carroll, C. D., Overland, J., & Weil, D. N. (2000). Saving and growth with habit formation. *American Economic Review*, 341-355.
- Damodaran, A. (2008). *Gestão estratégica do risco*. Bookman.
- Dowling, G. R., & Staelin, R. (1994). A model of perceived risk and intended risk-handling activity. *Journal of consumer research*, 119-134.
- Gameiro, I. M., Soares, C., & Souza, J. (2011). Política Monetária e Estabilidade Financeira: Um debate em Aberto. *Boletim Económico*, 7-27.
- Gärling, T., Kirchler, E., Lewis, A., & Van Raaij, F. (2009). Psychology, financial decision making, and financial crises. *Psychological Science in the Public Interest*, 10(1), 1-47.

- 
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 263-291.
  - Lobão, J. (2014). *Finanças Comportamentais*. Leya.
  - Pinho, C., Valente, R., Madaleno, M., & Vieira, E. (2012). Risco financeiro Medida e Gestão. Edições Sílabo
  - Polya, G. (1978). A arte de resolver problemas. *Rio de Janeiro: Interciência*, 2.
  - Sousa, M. J., & Baptista, C. S. (2011). Como fazer investigação, dissertações, teses e relatórios segundo Bolonha. *Lisboa: Pactor-Lidel*.
  - Ticktin, H. (2013). Paul Krugman: End this Depression Now!. *Critique*, 41(2), 215-222.

## Webgrafia

- [http://economico.sapo.pt/noticias/poupanca-das-familias-atinge-maximo-historico\\_169266.html](http://economico.sapo.pt/noticias/poupanca-das-familias-atinge-maximo-historico_169266.html)
- <http://aswathdamodaran.blogspot.pt/2008/09/risk-danger-opportunity.html>
- <http://ecportuguesaeeuropeia.blogspot.pt/2012/11/poupancas-das-familias.html>
- <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/>
- [http://economico.sapo.pt/noticias/poupanca-das-familias-volta-a-bater-maximo-historico\\_171594.html](http://economico.sapo.pt/noticias/poupanca-das-familias-volta-a-bater-maximo-historico_171594.html)
- [http://economico.sapo.pt/noticias/portugueses-nunca-tiveram-tanto-dinheiro-aplicado-a-longo-prazo\\_175808.html](http://economico.sapo.pt/noticias/portugueses-nunca-tiveram-tanto-dinheiro-aplicado-a-longo-prazo_175808.html)
- <http://ecportuguesaeeuropeia.blogspot.pt/2012/11/poupancas-das-familias.html>
-

## **Anexos**

### **Anexo 1:** Inquérito

Este questionário foi elaborado no âmbito de um estudo sobre a exposição ao risco das famílias e é parte integrante da minha tese de mestrado. O seu intuito é ajudar a compreender de que forma é que as pessoas analisam o risco financeiro, como tal percepção do risco pode afectar a economia e se estão ou não preparadas para enfrentar momentos de crise financeira, como o que estamos a viver neste momento.

Como tal, não há respostas corretas, o que se pretende é que responda às seguintes questões tendo em consideração a opção com que mais se identifica, sendo-lhe garantida a confidencialidade das suas resposta.

O questionário é composto por 11 questões e tem a duração estimada de 5 minutos.

### **GRUPO I – Questões de identificação**

#### **Questão 1. Idade**

- ☐ Menos de 18 Anos
- ☐ 18 – 25 Anos
- ☐ 26 – 35 Anos
- ☐ 36 – 45 Anos
- ☐ 46 – 55 Anos
- ☐ 56 – 65 Anos
- ☐ Mais de 65 Anos

#### **Questão 2. Género**

- ☐ Feminino
- ☐ Masculino

**Questão 3.** Distrito de residência

- ☐ Açores
- ☐ Aveiro
- ☐ Beja
- ☐ Braga
- ☐ Bragança
- ☐ Castelo-Branco
- ☐ Coimbra
- ☐ Évora
- ☐ Faro
- ☐ Guarda
- ☐ Leiria
- ☐ Lisboa
- ☐ Madeira
- ☐ Portalegre
- ☐ Porto
- ☐ Santarém
- ☐ Setúbal
- ☐ Viana do Castelo
- ☐ Vila Real
- ☐ Viseu

**Questão 4.** Habilitações literárias

- ☐ Ensino Básico
- ☐ Ensino Secundário
- ☐ Bacharelato
- ☐ Licenciatura
- ☐ Mestrado
- ☐ Doutoramento
- ☐ Outro: \_\_\_\_\_

**Questão 5.** Atual situação profissional

- ☐ Estudante  
☐ Trabalhador-estudante  
☐ Empregado  
☐ Desempregado  
☐ Reformado/Aposentado  
☐ Outro: \_\_\_\_\_

**GRUPO II – Questões de estudo**

**Questão 6.** De todas as situações apresentadas, avalie de 1 a 5, cada uma delas, sendo que 1 considera que é pouco importante e 5 considera que é muito importante.

**As suas decisões financeiras (exemplos: Gestão de rendimentos, consumos, etc.) são tomadas...**

	1	2	3	4	5
<b>De acordo com situações vividas no passado</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Com base em informações recolhidas perante familiares e/ou amigos</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>De acordo com os resultados que considera favoráveis para garantir uma situação financeira estável</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Com base em cálculos e ponderação de todos os cenários possíveis</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Questão 7.** De acordo com a sua preferência escolha, numa escala de 1 a 7, de entre as alternativas apresentadas, aquela com que mais se identifica. (Sendo que 1 significa que está totalmente de acordo com a alternativa A e 7 que está totalmente de acordo com a alternativa B).

**Alternativa A**

Não me preocupo muito com o futuro, prefiro ter em consideração a minha situação actual e tentar manter o nível de vida que pretendo.

**1**☐**2**☐**3**☐**4**☐**5**☐**6**☐**7**☐**Alternativa B**

Preocupo-me essencialmente com o futuro, tentando assegurá-lo financeiramente (por exemplo: através de poupanças, depósitos, investimentos, etc.)

**Questão 8.** De todas as situações apresentadas, avalie de 1 a 5, cada uma delas, sendo que 1 considera que é pouco importante e 5 considera que é muito importante.

Tendo em conta a actual situação de crise que o país enfrenta, para si é fundamental...

**Poupar****1**☐**2**☐**3**☐**4**☐**5**☐**Investir em bens materiais**☐☐☐☐☐**Fazer investimentos diversificados (Acções, Bilhetes do Tesouro, etc.)**☐☐☐☐☐**Manter o nível de vida**☐☐☐☐☐

**Questão 9.** De acordo com a sua preferência escolha, numa escala de 1 a 7, de entre as alternativas apresentadas, aquela com que mais se identifica. (Sendo que 1 significa que não hesitava em optar pela alternativa A e 7 que não hesitava em optar pela alternativa B)

**Supondo que lhe dão a escolher entre as duas alternativas, para qual se inclinaria mais?**

**Alternativa A**

100% Probabilidade de ganhar 3.000 U.M.

**1**☐**2**☐**3**☐**4**☐**5**☐**6**☐**7**☐**Alternativa B**

80% Probabilidade de ganhar 4.000 U.M. e 20% Probabilidade de ganhar 0 U.M.

**Questão 10.** De acordo com a sua preferência escolha, numa escala de 1 a 7, de entre as alternativas apresentadas, aquela com que mais se identifica. (Sendo que 1 significa que não hesitava em optar pela alternativa A e 7 que não hesitava em optar pela alternativa B)

**Supondo que lhe dão a escolher entre as duas alternativas, para qual se inclinaria mais?**

**Alternativa A**

100% Probabilidade de perder 3.000 U.M.

**1**☐**2**☐**3**☐**4**☐**5**☐**6**☐**7**☐**Alternativa B**

80% Probabilidade de perder 4.000 U.M. e 20% Probabilidade de perder 0 U.M.



**Questão 11.** De acordo com a sua preferência escolha, numa escala de 1 a 7, de entre as alternativas apresentadas, aquela com que mais se identifica. (Sendo que 1 significa que não hesitava em optar pela alternativa A e 7 que não hesitava em optar pela alternativa B)

**Supondo que lhe dão a escolher entre as duas alternativas, para qual se inclinaria mais?**

**Alternativa A**

90% Probabilidade de ganhar 3.000 U.M. e 10% Probabilidade de ganhar 0 U.M.

**1**☐**2**☐**3**☐**4**☐**Alternativa B**

45% Probabilidade de ganhar 6.000 U.M. e 55% Probabilidade de ganhar 0 U.M.

**5**☐**6**☐**7**☐

***Muito obrigada pela sua colaboração!***

**Anexo 2:** Anova – Heurística e Exposição ao risco

Tabela 26 – Anova, Heurística e Exposição ao Risco

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
<b>Regression</b>	2,33	1	2,33	1,08	0,30
<b>Residual</b>	320,77	149	2,15	-	-
<b>Total</b>	323,10	150	-	-	-

Fonte: Autoria Própria

**Anexo 3:** *Standardized Coefficient*, Heurística e Exposição ao riscoTabela 27 – *Standardized Coefficient*, Heurística e Exposição ao risco

	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
<b>(Constant)</b>	4,85	0,47	0,00	10,36	0,00
<b>Heurst</b>	0,14	0,14	0,08	1,04	0,30

Fonte: Autoria Própria

**Anexo 4:** Anova – Percepção do risco e Exposição ao risco

Tabela 28 – Anova, Percepção do risco e Exposição ao risco

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
<b>Regression</b>	0,17	1	0,17	0,08	0,78
<b>Residual</b>	322,93	149	2,17	-	-
<b>Total</b>	323,10	150	-	-	-

Fonte: Autoria Própria

**Anexo 5:** *Standardized Coefficient*, Percepção do risco e Exposição ao riscoTabela 29 - *Standardized Coefficient*, Percepção ao risco e Exposição ao risco

	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
<b>(Constant)</b>	5,27	0,24	0,00	22,38	0,00
<b>Heurst</b>	0,02	0,08	0,02	0,28	0,78

Fonte: Autoria Própria